

JE SOCIALE IK

HANDBOEK SOCIALE PSYCHOLOGIE

| OWL PRESS |

STIJN MEULEMAN
LIESBETH DE WINTER

VOORWOORD

De sociale psychologie is een erg toonaangevende tak van de sociale wetenschappen, niet het minst omdat deze deelwetenschap doorgaans op een erg systematische manier te werk gaat en haar wetenschappelijke methodologie erg serieus neemt. Talloze labosituaties en veldonderzoek vormen de basis van heel wat nieuwe kennis die de afgelopen eeuw verzameld werd over wie wij zijn en hoe wij elkaar beïnvloeden (en door anderen beïnvloed worden).

Daarmee willen wij zeker niet beweren dat andere takken van de psychologie minder wetenschappelijk zijn of methodologisch zwakker zouden staan. Het is echter zo dat de populariteit van de sociale psychologie te danken is aan heel wat onderzoeken en theorieën die een erg grote impact hebben gehad op onze kennis van de menselijke gedragingen, maar die ook buiten de wetenschappelijke kringen erg bekend zijn geworden. Veel van de meest in het oog springende psychologische experimenten komen uit de sociale psychologie.

De sociale psychologie probeerde doorheen de 20e eeuw ook verklaringen te vinden voor een aantal erg markante, en soms dramatische, gebeurtenissen. Hoe komt het dat in de Eerste Wereldoorlog zoveel jonge soldaten hun leven offerden voor de ideologieën van hun leiders? Hoe ontstond bij de aanhangers van het nationaalsocialisme in Duitsland die blinde haat tegenover Joden, zigeuners, homo's en politieke tegenstanders? En hoe is het te verklaren dat gewone mensen zonder psychische stoornissen in staat waren om onschuldigen in strafkampen op te sluiten en zelfs massaal in gaskamers te executeren? Wat maakt dat wij in staat zijn om anderen te 'ontmenselijken' wanneer zij behoren tot een bepaalde bevolkingsgroep die lijnrecht tegenover onze eigen ideeën of belangen staat?

Deze laatste gebeurtenissen brachten de Amerikaanse psychologen Sharon Brehm, Saul Kassin en Steven Fein ertoe te beweren dat Adolf Hitler wellicht de persoon was die de grootste impact had op de ontwikkeling van de sociale psychologie...

Maar ook heel wat recente maatschappelijke fenomenen roepen vragen op die de sociale psychologie tracht te beantwoorden: genocides zoals in Rwanda in 1994, het bestaan van wantoestanden in (militaire) gevangenissen zoals die van Abu Ghraib in Irak en Guantánamo Bay op Cuba in het eerste decennium van deze eeuw, online pestgedrag en internettrollen op sociale media, de opkomst van het IS-kalifaat en de terreurbewegingen die hierbij aanleunden, de Black Lives Matter-protesten die zich vanuit de Verenigde Staten uitbreidden over heel wat westerse landen, de overwinning van Donald Trump in de Amerikaanse presidentsverkiezingen in 2016, de 'Stop the steal'-protesten naar aanleiding van de verloren presidentsverkiezingen vier jaar later van diezelfde Donald Trump en de daaropvolgende bestorming van het Capitool in de Amerikaanse hoofdstad Washington

D.C., de huidhonger en de psychische klachten tijdens de quarantaineperiodes als gevolg van de coronacrisis, de hamsteraars die massaal toiletpapier begonnen in te slaan toen België in het voorjaar van 2020 in lockdown ging, de invloed die antivaxers en complotdenkers hebben op een grote groep believers, de impact van *influencers* op hun volgers...

We kunnen zo nog een heel eind doorgaan met het opsommen van thema's waar wij soms perplex van staan en die ons op het eerste gezicht bizar, onlogisch, tegenintuïtief en misschien zelfs onverklaarbaar lijken. En allicht kan je zelf ook makkelijk een handvol maatschappelijke fenomenen of individuele daden bedenken waar je een verklaring voor zoekt, maar niet onmiddellijk vindt.

We pretenderen niet in dit boek een sluitend antwoord te kunnen geven op al jouw vragen. Wat we wel zullen doen, is een aantal algemeen geldende principes en wetmatigheden meegeven die alvast een licht kunnen werpen op een groot deel van de vragen die we ons kunnen stellen bij het soms bizarre menselijke gedrag. Er is wel één belangrijke opmerking die we je hierbij willen meegeven: voor deze wetmatigheden geldt dat ze niet absoluut zijn en dat er altijd uitzonderingen bestaan.

Er bestaat geen enkel sociaalpsychologisch onderzoek waarin perfect voorspelbaar is hoe de deelnemers zullen reageren of handelen. Mensen hebben altijd de vrijheid om een ander gedrag te stellen dan volgens de wetmatigheden van hen 'verwacht' wordt. En dat is goed. Dat is het nadeel, maar tegelijkertijd ook de charme van een niet-exacte wetenschap als de (sociale) psychologie: je weet nooit vooraf wie welk gedrag zal stellen. Alleen kunnen we meer en meer zicht proberen te krijgen op voorkeursgedragingen van de meeste mensen, trachten hier verklaringen voor te vinden en dit gedrag ook enigszins begrijpelijk te maken.

Ook zullen we zien dat een aantal van de iconische experimenten uit de sociale psychologie naderhand kritiek kregen en dat de conclusies ervan in twijfel worden getrokken, zoals recent nog in het boek *De meeste mensen deugen* van de Nederlandse historicus Rutger Bregman. Wie dit boek leest, merkt nog maar eens hoe sterk sociale psychologie verweven is met de evolutie van de mens als soort. Wij zullen deze kritische stemmen ook aan het woord laten, want een weerwoord mag zeker ook gehoord worden.

We zullen in dit boek ook niet *alle* topics rond het intermenselijke gedrag en interpersoonlijke verhoudingen bespreken. Er zijn immers oneindig veel topics die een link hebben met hoe mensen met elkaar omgaan, en het is onbegonnen werk om er telkens een hoofdstuk aan te wijden: vriendschap, liefde, seksualiteit, eenzaamheid, waardering, populariteit, idolatrie, afgunst, de antisociale persoonlijkheidsstoornis en sociopathie... Al deze onderwerpen zouden misschien wel een eigen hoofdstuk verdienen, maar de meeste van deze thema's komen hier en daar jammer genoeg slechts kort aan bod.

Ook zullen we niet alle onderzoeken en theorieën uit de sociale psychologie hier kunnen behandelen. Er zijn nog duizenden boeiende experimenten en studies die in dit boek jammer genoeg niet aan bod komen. We moeten ergens een grens trekken, natuurlijk.

Eén ding is wel zeker. Je zal tijdens het lezen van dit boek een razend boeiende rit maken doorheen de wereld van de sociale gedragingen en interacties. Je zal bijleren over jezelf en over je medemens. En je zal misschien zelfs je eigen gedrag onder de loep nemen en er bewuster bijilstaan wat je doet, hoe je het doet en waarom je het doet. Misschien zal je zelfs een aantal van je initiële gedragingen gaan bijsturen. En dat is uiteindelijk het belangrijkste doel van dit boek: dat je je als lezer bewust wordt van de wetmatigheden en algemeen geldende principes die deels jouw gedrag bepalen. Door hierop zicht te krijgen, sta je doorgaans sterker en zelfbewuster in je schoenen als professional, als hulpverlener, als vriend, als partner, als zoon, dochter, broer of zus, of als deelnemer aan conversaties of aan het sociale gebeuren in het algemeen.

We geven in dit boek ook af en toe linken mee naar websites waar je meer uitleg kan vinden over bepaalde onderwerpen, soms zelfs met oorspronkelijk beeldmateriaal uit toonaangevende onderzoeken. Ook hebben we koppelingen naar online filmpjes toegevoegd, vaak met een QR-code (je weet wel: zo'n vierkant met een wirwar aan zwarte en witte vlakjes), zodat je tijdens het lezen van dit boek makkelijk de bijbehorende sites en filmpjes kan raadplegen op je smartphone. Voor de meeste recente smartphones volstaat het om de camera-app te openen en de QR-code in beeld te nemen. Dan verschijnt er op je scherm een aanklikbare koppeling die je rechtstreeks naar de website leidt.

Veel leesplezier.

Stijn Meuleman en Liesbeth De Winter
Voorjaar 2021

Voorwoord	5		
1. Wat is sociale psychologie?	13		
1.1 Studieobject en definitie van de sociale psychologie	18		
1.2 Geschiedenis van de sociale psychologie	22		
1.3 Het belang van ons sociale leven	27		
1.3.1 Sociale behoeften en huidhonger	27		
1.3.2 Sociale verbondenheid in motivatietheorieën	30		
1.3.3 Introversie, verlegenheid en schaamte	33		
1.3.4 Empathie en spiegelneuronen	36		
1.4 Werkwijze van de sociale psychologie	39		
1.4.1 Drie dimensies	39		
1.4.2 Het experiment als methode	42		
2. Hulpverlenend gedrag	51		
2.1 Kitty Genovese	56		
2.1.1 De nacht van de moord	56		
2.1.2 Bedenkingen bij de casus Kitty	58		
2.1.3 Na de moord	59		
2.2 Diffusie van de verantwoordelijkheid	60		
2.3 Factoren van invloed op het hulpverlenend gedrag	65		
2.3.1 Bekendheid van de medegetuigen	65		
2.3.2 Competentie van de omstaanders	68		
2.3.3 Kosten en baten	69		
2.3.4 Inschatten van de ernst van de situatie	75		
2.3.5 Kenmerken van de hulpverlener	78		
2.3.6 Kenmerken van het slachtoffer	82		
2.4 Het cognitief decisiemodel	87		
3. Agressie	93		
3.1 Inleiding en definitie	97		
3.2 Agressief gedrag en de prikkelsituatie	99		
3.2.1 Pijn	101		
3.2.2 Ruimte	101		
3.2.3 De socius	103		
3.2.4 Temperatuur	104		
3.2.5 Provocatie	105		
3.3 Territoriumleer	108		
3.4 Intrapersoonlijke oorzaken	114		
3.4.1 Persoonlijkheid	114		
3.4.2 Competitie	115		
3.4.3 Emoties	116		
3.4.5 Aangeleerde agressie	118		
3.6 Macht en agressie	125		
3.6.1 Agressie bij de ‘vredesduif’	125		
3.6.2 Macht en agressie bij mensen	128		
4. Gehoorzaamheid	131		
4.1 Het gehoorzaamheidsexperiment van Stanley Milgram	134		
4.1.1 Proefopstelling van het Milgram-experiment	134		
4.1.2 Resultaten van het Milgram-experiment	137		
4.1.3 Gelijkenissen en verschillen met de Holocaust	138		
4.1.4 Varianten op het basisexperiment	140		
4.1.5 Ethische en methodologische bedenkingen	144		
4.2 Waarom gehoorzamen we zo makkelijk?	145		
4.2.1 Tendens tot groepsvorming	146		
4.2.2 Tendens tot hiërarchisering	146		
4.2.3 The agentic shift	147		
4.2.4 Psychologische mechanismen tijdens het gehoorzamen	149		
4.2.5 Bindende factoren	153		
4.3 Dominantie en volgzaamheid	154		
5. Macht en onmacht	161		
5.1 Het Stanford-gevangenisexperiment	165		
5.1.1 Het onderzoekopzet	167		
5.1.2 De start van het experiment	168		
5.1.3 Het verloop van het experiment	169		
5.1.4 Conclusies	172		
5.1.5 Kritische bespreking	173		
5.1.6 Aanbevelingen voor de penitentiaire instellingen	177		
5.2 Het stockholmsyndroom	179		
5.3 Aangeleerde hulpeloosheid	181		
5.3.1 Het begrip ‘aangeleerde hulpeloosheid’	181		
5.3.2 Het basisexperiment van Martin Seligman	182		
5.3.3 Uitputting als verklaring?	184		
5.3.4 Aangeleerde vadsigheid	185		
5.3.5 Aangeleerde vadsigheid: alternatieve betekenis	186		
5.3.6 Emotionele effecten van aangeleerde hulpeloosheid	186		
5.3.7 Cognitieve effecten van aangeleerde hulpeloosheid	188		
5.3.8 Discriminatieve hulpeloosheid	189		
5.3.9 Beschermen tegen aangeleerde hulpeloosheid	191		
5.3.10 Heractiveren van mensen met aangeleerde hulpeloosheid	191		
5.3.11 (On)voorspelbaarheid	193		
5.3.12 Subjectieve gedragscontrole	196		

6. Sociale cognitie en sociale perceptie	203	8.3 In-group versus out-group	286
6.1 Selectie in de sociale waarneming	207	8.3.1 De inleef-oefening van Jane Elliott	289
6.1.1 We kunnen niet alles zien wat er is	208	8.3.2 De Nieuw-Gentse Alliantie	291
6.1.2 We zien vaak slechts fracties van gedragingen	208	8.3.3 Minimale groepssituatie	292
6.1.3 We selecteren zelf actief wat we willen zien en wat niet	209	8.3.4 Centrale versus perifere route ten aanzien van de out-group	293
6.1.4 We lokken ook het gedrag uit dat we verwachten te zien	210	8.4 Attitudes als een gestalt	295
6.2 Interpretatie in de sociale waarneming	211	8.4.1 De balanstheorie	295
6.2.1 Causale attributie	211	8.4.2 De cognitieve dissonantietheorie	297
6.2.2 Het covariatiemodel van Kelley	213	8.5 De Yale Attitude Change Approach	324
6.2.3 Causale schema's	215	8.6 Van attitude naar gedrag	327
6.2.4 Attributiefouten	216		
6.3 Structurering in de sociale waarneming	220	9. Het individu versus de groep	331
6.3.1 Impliciete persoonlijkheidstheorieën	220	9.1 Groepsnormen en groepswaarden	334
6.3.2 Het beeld over de ander	222	9.1.1 Groepsnormen	334
6.3.3 Hoe het beeld van de ander ons beïnvloedt	225	9.1.2 Groepswaarden	336
		9.2 Sociale normering	339
7. Zelfcognitie en zelfperceptie	231	9.2.1 Instrumentele sociale vergelijking	339
7.1 De zelfperceptietheorie van Bem	234	9.2.2 De sociale vergelijkingstheorie	343
7.2 Zelfattributie	236	9.2.3 Opwaartse en neerwaartse sociale vergelijking	346
7.3 Attributiestijl	237	9.3 Het innovatiemodel	347
7.3.1 Beheersingsoriëntatie	237	9.3.1 Voedingsbodem	349
7.3.2 Persoonlijke en maatschappelijke beheersingsoriëntatie	240	9.3.2 Een overtuigende gedragsstijl	350
7.4 Sociale facilitatie en sociale inhibitie	241	9.4 Conformisme	352
7.4.1 Competitie als verklaring?	241	9.4.1 Normatieve sociale vergelijking	353
7.4.2 Sociale facilitatie en inhibitie bij... kakkerlakken	243	9.4.2 Verschillen tussen de experimenten van Sherif en Asch	355
7.4.3 De sociale activeringstheorie van Zajonc	244	9.4.3 Vergelijking van Asch en Milgram	358
7.4.4 Evaluatievrees	246	9.5 Deviantie	359
7.4.5 Social loafing (of sociaal lanterfanten)	248	9.5.1 De groep versus de deviant	359
		9.5.2 De deviant versus de groep	361
8. Attitudeleer	253	Bronnenlijst	363
8.1 Inleiding	257	Trefwoordenlijst	377
8.1.1 Wat zijn attitudes?	257		
8.1.2 De tripartite van attitudes	259		
8.2 Ontstaan en vervorming van attitudes	261		
8.2.1 Cognitieve invloeden	261		
8.2.2 Centrale versus perifere route naar overtuiging	272		
8.2.3 Attitudeverandering door conditionering	273		
8.2.4 Habituatie, het aanbiedingseffect en het nabijheidseffect	275		
8.2.5 Onbewuste vorming van attitudes	284		



Afbeelding 1. Drie aan de dansplaag lijdende vrouwen worden weggevoerd: gravure van Hendrick Hondius (1642).

HOOFDSTUK 1.

WAT IS SOCIALE PSYCHOLOGIE?

Hoofdstuk 1.

WAT IS SOCIALE PSYCHOLOGIE?



“WE ARE LIKE ISLANDS IN THE SEA,
SEPARATE ON THE SURFACE BUT
CONNECTED IN THE DEEP.”

— William James, Amerikaans filosoof en psycholoog



DE ‘DANCING PLAGUE’

In de zomer van 1518 begon in de Duitse stad Straatsburg een vrouw plots op straat te dansen. Ze bleef dit uren aan een stuk volhouden, op den duur met bloedende voeten, ondanks haar eigen smeebeden aan omstaanders om haar tegen te houden. Het dansen hield pas op toen ze van uitputting in elkaar stuike. Toen ze weer bijkwam, startte het dansen opnieuw. En vreemd genoeg begonnen anderen zich bij haar aan te sluiten. Uiteindelijk zouden in de daaropvolgende maanden mogelijk vierhonderd streekgenoten ‘besmet’ worden door deze dansziekte.

Deze *dancing plague* of *dancing mania*, zoals het in de literatuur wordt genoemd (in het Nederlands wordt gesproken over choreomanie of de Sint-Jansziekte), was overigens niet de eerste. Onder meer in de Duitse stad Kölbigk in 1021, in 1247 in Erfurt en in 1374 in Aken zouden soortgelijke uitbraken van danszucht hebben opgetreden. Ook in onze contreien, Nederland en Vlaanderen, werden epidemies van de Sint-Jansziekte gerapporteerd, maar vooral de uitbraak van 1518 werd uitgebreid en gedetailleerd gedocumenteerd, onder meer door de Zwitserse arts en theoloog Paracelsus.

Bij alle uitbraken vertoonde het fenomeen dezelfde kenmerken: het dansen verliep langdurig, soms meerdere dagen, de dansers bewogen zich soms in groep van de ene gemeente naar de andere, en het dansen werd door de slachtoffers als onvrijwillig ervaren: de dansende menigte smeekte omstaanders om hen te doen stoppen met dansen, en in veel gevallen leidden de continue ritmische bewegingen tot uitputting.

Soms zelfs tot de dood: velen vielen na uren dansen doodop in slaap. Sommigen werden niet meer wakker.

Er werden verschillende verklaringen geopperd, waaronder bezetenheid door de duivel, epilepsie, vergiftiging met een schimmel en zelfs tarantulisme: de gevolgen van een beet van een tarantula.

De meest plausibele uitleg is wellicht te vinden in zowel de maatschappelijke omstandigheden in deze contreien op dat moment als in de sociale psychologie. De plaag brak immers meestal uit in regio's die met een moeilijke economische tijd te kampen hadden, zoals na mislukte oogsten en overstromingen, en deed zich vooral voor bij de armere bevolking: boeren, dienaars, bedelaars en (vooral ongehuwde) vrouwen. Mogelijk zouden stressfactoren als gevolg van deze moeilijke omstandigheden de vatbaarheid voor een psychische aandoening vergroten.

Maar waarom precies dansen en geen ander – al dan niet bizar – gedrag? Wel, enerzijds zou dit mogelijk antropologisch verklaard kunnen worden, aangezien in veel culturen rituele dans, vaak samengaand met een soort trancetoestand, toegepast worden om onheil af te wenden. Maar bovendien is er ook een combinatie aanwezig van massahysterie en angst voor de legende van de dansplaag. Het fenomeen speelde zich immers vaak in dezelfde regio's af waar decennia of eeuwen eerder ook een dansplaag had plaatsgevonden: de stadslegenden over de Sint-Jansziekte zorgden voor een angst dat de plaag opnieuw zou opduiken en kunnen op die manier inspiratie hebben geleverd voor de symptomen. Daarenboven: anderen zien dansen wekt een massapsychose op, waarbij mensen die bang zijn om 'besmet' te worden mogelijk vanuit een soort hypochondrie gaan geloven dat ze geïnfecteerd raken wanneer ze iemand zien dansen. Vervolgens gaan ze door deze sociale beïnvloeding dezelfde symptomen vertonen.



De sociale psychologie is het studiedomein binnen de psychologie dat een antwoord wil bieden op de vraag hoe individuen reageren in sociale situaties. Of met andere woorden: welke invloed heeft de aanwezigheid van anderen op het gedrag van een individu?

De invloed die anderen op een individu hebben is meestal dwingend en tegelijk onbewust. De Amerikaans-Oostenrijkse psycholoog Paul Watzlawick beweerde in de jaren 70 al dat je *niet niet* kan communiceren: als je aan anderen het signaal geeft dat je niet met hen wil converseren, converseer je met hen door te zeggen dat je niet wil converseren. Zelfs als je dat louter non-verbaal doet door de ander de rug toe te keren en de lippen stijf op elkaar te klemmen, communiceer je.

Maar eigenlijk geldt ook het omgekeerde: je kan *niet niet* beïnvloed worden door anderen. Zodra er anderen aanwezig zijn, zullen je denkproces, je gedrag (verbaal of non-verbaal), je emoties, je motivatie, etc. wijzigen, of je nu wil of niet, of je het beseft of niet.



Stel je een treinrit voor. Wanneer er ook anderen aanwezig zijn in dezelfde wagon als jij, zal je misschien beslissen om die anderen zo weinig mogelijk te storen. Je zal dus wellicht niet net naast een medereiziger plaatsnemen indien er voldoende lege zitjes zijn in je coupé. Je zal intendeel wellicht ergens apart gaan zitten met voldoende sociale afstand tot de andere inzittenden.

Dit is niet zomaar een asociaal gedrag, het is zelfs in zekere zin sociaal. Het is communicatie. Een andere persoon in de wagon zal jouw signaal opvangen en zich realiseren: "Die ander wil niet met me communiceren", of "Die ander respecteert mijn privacy", en hieruit al dan niet besluiten jou te storen. Zelfs als je tracht om zo weinig mogelijk beïnvloed te worden door je medepassagiers omdat je rustig een boek wil lezen in de trein, pas je je eigen gedrag al aan en word je door hen beïnvloed: je gaat dus alleen zitten, je zakt wat dieper weg in je zetel en verstop je achter je boek, je concentreert je op de tekst, etc. Kortom: je gedrag wordt sterk beïnvloed, zelfs als je net tracht om zo weinig mogelijk beïnvloed te worden...

In die zin is alle menselijke gedrag sociaal, het is tenslotte allemaal rechtstreeks of onrechtstreeks beïnvloed door anderen, al is de (rechtstreekse) invloed van anderen nu en dan wellicht verwaarloosbaar.

Waarom word je beïnvloed door anderen? Het antwoord is eenvoudig: we zijn kuddedieren en we hebben anderen nodig. Sociaal gedrag merken we bij vissen, reptielen, vogels, insecten en natuurlijk ook zoogdieren. De overlevingskansen zijn opmerkelijk groter in een kudde, school, roedel, nest, kolonie, groep of maatschappij. De kans dat een individu prooi wordt van een aanvaller wordt kleiner, de kans dat een individu een prooi te pakken krijgt (of voedsel vindt in het algemeen) wordt groter.

In een maatschappij heeft iedereen een rol, met eigen rolverwachtingen, eigen vaardigheden, eigen expertise. Het is dan de bedoeling om jouw expertise uit te wisselen met die van anderen. Door de complementariteit tussen mensen en het samenleggen van talenten met die van anderen, wordt de efficiëntie van de gemeenschap groter, op voorwaarde dat die samenwerking niet stroef verloopt.

Bovendien hebben we iemand nodig om mee te praten, te overleggen, raad te vragen. We hebben iemand nodig die ons troost wanneer we verdrietig zijn, die ons moed insprekt wanneer we ons machteloos voelen, die ons bevestigt in ons zelfwaardegevoel.

We willen dus beïnvloed worden en beïnvloeden, zelfs wanneer we niet beïnvloed willen worden of niet willen beïnvloeden. We willen onze eenzaamheid beleven in een sociaal kader. Of zoals dichteres Rupi Kaur het in 2018 mooi verwoordde:

“the irony of loneliness is we all feel it at the same time”

1.1 Studieobject en definitie van de sociale psychologie

Zoals eerder gezegd bestudeert de sociale psychologie hoe het gedrag van mensen beïnvloed wordt door het gedrag van andere mensen. Dit is het **materiële object** van de sociale psychologie. Deze beïnvloeding en dit gedrag kunnen zeer ruim worden beschouwd: beïnvloeding betekent zowel de observeerbare en bewuste beïnvloeding, als subtiele en onbewuste beïnvloeding.



Ter illustratie van onbewuste beïnvloeding: het kan bijvoorbeeld gebeuren dat een bepaald gesprek jou op het moment zelf onbelangrijk lijkt en dat je er weinig emoties bij lijkt te ervaren, maar dat je na het gesprek merkt dat je erg onrustig bent, misschien zelfs emotioneel. Mogelijk heeft dat gesprek dan toch meer impact op je gehad dan je dacht.

De sociale psychologie tracht bovendien *wetmatigheden* te ontdekken in de manier waarop mensen met elkaar omgaan en door elkaar beïnvloed worden. Dit zoeken naar wetten wordt het **formele object** van de sociale psychologie genoemd.

Uiteraard gaat het bij sociale psychologie om een wetenschap. Vooral de ‘positieve wetenschappen’, de wetenschappen die aan observatie en metingen doen, zoals chemie en natuurkunde, willen met wetmatigheden werken en trachten hierin, in de mate van het mogelijke, objectieve en meetbare gegevens te ontdekken. Maar ook de psychologie doet dat erg vaak. Men wil oorzaak en gevolg onderscheiden, men wil verklaren, *erklären*. Maar daarnaast heeft de sociale psychologie, net als alle psychologie trouwens, uiteraard ook heel wat *verstehen* nodig. De sociaal psycholoog moet zich kunnen inleven in de ander, moet al haar/zijn empathie aanwenden om de wetmatigheden die zij/hij ontdekt ook te kunnen begrijpen. Pas dan weet je waarover je spreekt, wanneer je beleeft en doorleeft wat je bestudeert.

‘Gedrag’ is dus het materiële object van de sociale psychologie, maar uiteraard is dat ook het object van de psychologie in het algemeen. Wanneer we over sociale psychologie spreken, hebben we het dan ook over net dát gedrag dat je niet of anders zou stellen indien er geen of minder invloed van anderen was geweest. Algemene psychologie handelt over gedrag dat een individu stelt in normale omstandigheden. Sociale gedragingen kunnen hier dus ook onder vallen. Anders gezegd: de algemene psychologie zal ook soms gedragingen bestuderen die in sociale context plaatsvinden.



Concreet: in de algemene psychologie zullen automatische leerprocessen zoals conditionering diepgaand besproken worden. Indien we het over **operante conditionering** hebben, leren aan de hand van beloning en straf, zou het dan kunnen gaan over hoe iemand sociale gedragingen met negatief gevolg minder vaak zal herhalen. Bijvoorbeeld: als jij spullen leent aan een vriend, maar die geeft die nooit terug of je moet er erg vaak naar vragen, dan zal je in de toekomst minder snel geneigd zijn om die vriend nog dingen te lenen.

Bij **klassieke conditionering** wordt er niet geleerd aan de hand van beloning of straf, maar wordt er geleerd om een bestaande reactie te stellen ten aanzien van een nieuwe prikkel. Het bekendste voorbeeld is dat van de hond van Pavlov, die leerde om te saliveren bij een geluid dat normaal geen speekselproductie uitlokt, zoals het geluid van een belletje, een metronoom of zelfs menselijke voetstappen. De voorwaarde hiervoor is dat dit geluid eerder aangeboden werd samen met voedsel. Een voorbeeld hiervan uit de sociale psychologie: een persoon die jou vaak gekwetst heeft, zal je meer en meer vermijden. Hierbij heb je dus

een verband geleerd tussen die persoon en een gekwetst gevoel. Je afkeer voor dat gekwetste gevoel zal je dus voortaan ook linken aan die persoon die jou pijn heeft gedaan.

Dit zijn beide voorbeelden die een handboek algemene psychologie kan aanhalen om beide soorten conditionering uit te leggen, maar ze sluiten uiteraard ook naadloos aan bij de sociale psychologie, omdat het over interacties tussen mensen gaat, en hoe anderen jou beïnvloeden.

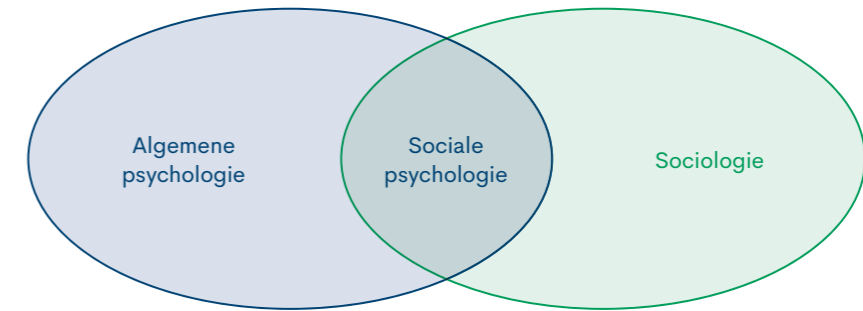
Het verschil is dat de algemene psychologie ook gedragingen bestudeert die totaal buiten de sociale context vallen, bijvoorbeeld hoe een individu herinneringen stockeert (en vergeet), emoties ervaart of optische illusies verwerkt.

Het studieobject van de sociale psychologie is dus sociaal gedrag. Uiteraard is de sociale psychologie niet de enige wetenschap die sociaal gedrag bestudeert.

De sociologie is de wetenschappelijke discipline bij uitstek die sociaal gedrag van mensen in kaart tracht te brengen en te verklaren. Toch is er een belangrijk verschil tussen sociologie en sociale psychologie. De sociologie zal doorgaans weinig aandacht besteden aan de individuele gedragingen van een persoon, en eerder wetmatigheden trachten te ontdekken in sociale structuren en gehelen. Daar waar de sociologie dus een studie maakt van (de wetmatigheden van) het gedrag van *groepen* (een maatschappij, een cultuur, een politieke beweging, etc.), zal de sociale psychologie juist het gedrag van *individuen* in sociale relaties bestuderen.

Interacties tussen groepen kunnen eventueel wel door de sociale psychologie worden bestudeerd, maar dan vooral wanneer die interacties invloed hebben op, of beïnvloed worden door, de gedragingen van individuen. Bijvoorbeeld wanneer de polarisering tussen politieke strekkingen de opinies van de individuen alleen nog maar extremer maakt, een topic waar we later in dit boek nog op terug zullen komen. En natuurlijk zal de interactie tussen een groep en een individu heel belangrijk zijn voor de sociale psychologie.

De sociale psychologie bevindt zich dus op het raakvlak tussen de algemene psychologie en de algemene sociologie. En in die zin overlapt ze beide wetenschappen ten dele. Of, als je het anders wil bekijken, komt ze in het vaarwater van beide wetenschappen. Uiteraard kan de sociale psychologie dan ook een meerwaarde betekenen voor beide wetenschappen: de sociologie kan alleen maar baat hebben bij de kennis over de sociale interacties tussen individuen, en de psychologie is gebaat bij inzicht in de wijze waarop gedragingen van individuen beïnvloed worden door de aanwezigheid en de gedragingen van anderen. Wederzijds respect is dan ook onontbeerlijk voor een vlotte samenwerking tussen deze disciplines, die bovendien minstens moeten openstaan voor elkaars werkwijze, mensbeeld en bevindingen.



Figuur 1. De sociale psychologie overlapt met de disciplines algemene psychologie en sociologie.

Nu we het onderzoeksobject hebben afgebakend, dringt een definitie voor sociale psychologie zich op. De eerder gegeven omschrijving, “De sociale psychologie is het studiedomein binnen de psychologie dat een antwoord wil bieden op de vraag hoe individuen reageren in sociale situaties,” is uiteraard correct, maar misschien wat beperkt.

Vele onderzoekers binnen of buiten het domein van de sociale psychologie hebben met wisselend succes een poging gewaagd om een definitie te geven aan de sociale psychologie. Een definitie die wellicht alle belangrijke elementen bevat die een definitie van sociale psychologie behóórt te bevatten, is de definitie van de Amerikaanse psycholoog Gordon Allport:



“Sociale psychologie is een studie die tracht te begrijpen, verklaren en voorspellen hoe de gedachten, gevoelens en gedragingen van individuen beïnvloed worden door de waargenomen, ingebeelde of impliciete gedachten, gevoelens en gedragingen van anderen.”

Deze definitie legt onmiskenbaar de nadruk op de twee belangrijke elementen (het sociale en het individu), en bovendien is het een zeer ‘psychologische’ definitie: **begrijpen, verklaren** en **voorspellen** – de drie belangrijke doelen van de psychologie – vinden we hierin terug.

De definitie geeft ook aan dat de beïnvloeding kan gebeuren op basis van subjectief gepercipieerde gedachten, gevoelens en gedragingen van anderen. Met andere woorden: het is niet noodzakelijk dat je een ander een gedrag ziet stellen om erdoor beïnvloed te worden, het is soms zelfs voldoende om de gedachten, gevoelens en gedragingen van de ander te *veronderstellen*.